

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BARREIRAS COMERCIAIS EXISTENTES  
ENTRE BRASIL – MERCOSUL – UNIÃO EUROPÉIA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao departamento de Economia como requisito para a conclusão do curso de Ciências Econômicas.

**ACADÊMICO:** Ricardo André Hornburg

Florianópolis, julho de 2003.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BARREIRAS COMERCIAIS EXISTENTES  
ENTRE BRASIL – MERCOSUL – UNIÃO EUROPÉIA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao departamento de Economia como requisito para a conclusão do Curso de Ciências Econômicas.

**Área de Concentração:** Economia Internacional

**Acadêmico:** Ricardo André Hornburg

**Orientador:** Fernando Seabra

**Palavras-Chaves:** 1 – Barreiras Comerciais  
2 – Livre Comércio  
3 – Acordo Bilateral

Florianópolis, julho de 2003.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BARREIRAS COMERCIAIS EXISTENTES  
ENTRE BRASIL - MERCOSUL - UNIÃO EUROPÉIA**

A presente monografia foi aprovada com a nota 8,00 na disciplina CNM 5420 - MONOGRAFIA como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Economia do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.

Florianópolis, julho de 2003.

**Área de Concentração:** Economia Internacional

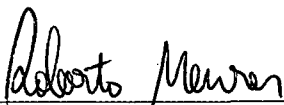
**Acadêmica:** Ricardo André Hornburg

**BANCA EXAMINADORA:**



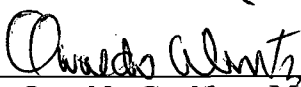
---

**Prof.: Fernando Seabra**  
Presidente



---

**Prof.: Roberto Meurer**  
Membro



---

**Prof.: Osvaldo Goeldner Moritz**  
Membro

## AGRADECIMENTOS

Agradeço em especial a DEUS por ter me abençoado nos estudos em o nome de Jesus Cristo.

Agradeço aos meus pais Nelso e Márcia Hornburg por terem me incentivado e também por terem dado todas as condições para que eu pudesse estudar.

Agradeço também aos meus familiares, em especial a minha prima Aline Natana Bublitz e ao meu avô Gerhard Wachholz (*In Memorium*) e aos meus amigos, em especial aos amigos Rafael Kamke, Rodrigo e Roberto Prudente de Mello Filho que de uma forma direta e indireta me ajudaram.

Por fim agradeço ao meu professor e orientador Fernando Seabra que me ajudou de uma forma direta para a conclusão desse trabalho e também agradeço a todos os professores que eu tive até hoje.

## SUMÁRIO

|   |    |
|---|----|
| 1. INTRODUÇÃO-----  | 1  |
| 1.1.Contextualização-----   | 1  |
| 1.2.OBJETIVOS-----  | 2  |
| 1.2.1. Objetivo geral-----  | 2  |
| 1.2.2. Objetivos específicos-----   | 2  |
| 1.3. Metodologia-----   | 2  |
| 2. REVISÃO TEÓRICA SOBRE OS ARGUMENTOS<br>FAVORÁVEIS E CONTRÁRIOS AO LIVRE COMÉRCIO<br>E SOBRE AS BARREIRAS COMERCIAIS----- | 3  |
| 2.1. Livre Comércio e Desenvolvimento-----  | 3  |
| 2.2. Argumentos contrários ao Livre Comércio-----   | 5  |
| 2.2.1. Protecionismo-----   | 8  |
| 2.3. Efeitos de uma tarifa-----   | 13 |
| 3. A RELAÇÕES DE INTEGRAÇÃO COMERCIAL<br>ENTRE MERCOSUL – UNIÃO EUROPÉIA-----   | 16 |
| 3.1. Uma breve história sobre a União Européia (UE)-----  | 16 |
| 3.2. MERCOSUL – União Européia-----   | 18 |
| 3.2.1. Grau de abertura comercial-----  | 24 |
| 3.3. Barreiras à entrada dos produtos brasileiros na União Européia-----  | 24 |
| 3.3.1. Investimentos da UE no Brasil-----   | 27 |
| 3.3.2. O Sistema Geral de Preferência da União Européia-----  | 28 |
| 3.3.3. Instrumentos de proteção da UE-----  | 28 |
| 3.3.3.1. Barreiras sanitárias e fitossanitárias-----  | 29 |
| 3.3.3.2. Barreiras científicas-----   | 31 |
| 3.3.3.3. Quotas tarifárias-----   | 32 |
| 3.3.3.4. Organismos Geneticamente Modificados (OGMs)-----   | 33 |
| 3.3.3.5. Subsídios-----   | 33 |
| 3.3.3.6. Regulamentos Técnicos-----   | 34 |
| 3.3.3.7. Programa comunitário de rotulagem ambiental-----   | 35 |

|   |    |
|---|----|
| 3.3.3.8. Propriedade intelectual, indicações geográficas,<br>denominações de origem, expressões tradicionais<br>e certificados de especificidade----- | 35 |
| 3.3.3.9. Sistema tarifário progressivo-----   | 37 |
| 3.3.3.10. Tarifa Externa Comum (TEC) da UE-----   | 37 |
| 3.3.4. Acordo sobre Têxteis e Vestuários (ATV) entre Brasil – UE-----   | 38 |
| 3.3.5. Política Agrícola Comum (PAC)-----   | 39 |
| 3.4. Barreiras à entrada dos produtos da União Europeia no Brasil-----  | 41 |
| 4. CONCLUSÃO-----   | 44 |
| 5. BIBLIOGRAFIA-----  | 46 |

**Lista de Tabelas e Gráficos**

|   |    |
|---|----|
| Tabela 2.1. As Principais Barreiras Tarifárias-----                                   | 9  |
| Tabela 2.2. As Principais Barreiras Não Tarifárias-----                               | 9  |
| Tabela 3.1. Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias sobre as Exportações para a UE----- | 23 |
| Tabela 3.2. Grau de abertura comercial (2001)-----                                    | 24 |
| Tabela 3.3. Tabela da balança comercial entre Brasil e UE-----                        | 26 |
| Gráfico 3.1. Gráfico do Comércio Bilateral entre Brasil – União Européia-----         | 26 |
| Tabela 3.4. Tabela das principais quotas tarifárias da UE-----                        | 32 |
| Tabela 3.5. Tabela da evolução dos gastos do FEOGA de 1993-2000-----                  | 40 |
| Tabela 3.6. Tabela das médias tarifárias anuais no Brasil-----                        | 41 |

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivo principal a identificação e a análise das barreiras comerciais entre o Brasil e a União Europeia. É dividido em quatro capítulos com os seguintes conteúdos: O primeiro capítulo serve como um passo introdutório do presente trabalho onde são identificados os objetivos; O segundo capítulo apresenta uma revisão teórica sobre os argumentos favoráveis e contrários ao livre comércio e sobre as barreiras comerciais existentes. As falhas de mercado são uns dos argumentos contrários ao livre comércio, pois dificultam as relações do comércio mundial, entretanto alguns economistas são favoráveis ao livre comércio, por exemplo, para os clássicos o livre comércio leva ao uso eficiente dos recursos disponíveis. As barreiras mais utilizadas para impedir o livre comércio são as barreiras não tarifárias, utilizadas principalmente por países desenvolvidos; O terceiro capítulo mostrará um breve histórico sobre a formação da União Europeia (principalmente sobre os tratados) e ainda identificará e analisará as barreiras comerciais entre o Brasil e a União Europeia. A União Europeia possui uma maior quantidade de barreiras não comerciais do que o Brasil e o Mercosul, entretanto o Brasil Juntamente com o Mercosul possuem uma maior média tarifária do que a União Europeia; E por fim o quarto capítulo contém as considerações finais deste trabalho.



## I – INTRODUÇÃO

### 1.1. Contextualização

As barreiras comerciais muitas vezes vêm impedindo que países de poder econômico menor possam se desenvolver, pois os países subdesenvolvidos não têm como exportar seus produtos para os países desenvolvidos mesmo com preços menores devido às barreiras comerciais que vem enfrentando. O atual desafio nos foros internacionais de comércio tem sido conciliar os interesses de todos os países para que todos possam usufruir das vantagens decorrentes das negociações em nível global.

O Brasil é um dos países em desenvolvimento que vem enfrentando uma série de dificuldades para exportar devido ao grande número de barreiras impostas ao comércio mundial, principalmente pelos países desenvolvidos. Este trabalho tem como finalidade identificar e analisar as barreiras impostas para as exportações entre o Brasil e União Européia.

As exportações brasileiras são muito dependentes do mercado da União Européia, porque são os maiores importadores de produtos brasileiros, pois cerca de 26,84% das exportações foram destinadas ao mercado da União Européia em 2000. É devido a essa grande dependência brasileira de exportar para o mercado da União Européia, que o Brasil vem negociando junto com o Mercosul uma relação bilateral com a União Européia.

As principais barreiras comerciais da União Européia são as barreiras não-tarifárias que podem ser classificadas em barreiras sanitárias e fitossanitárias, científicas, técnicas, burocráticas, ecológicas entre outros. E muitas vezes o Brasil reclama sobre algumas dessas barreiras não-tarifárias junto a Organização Mundial do Comércio (órgão responsável pela organização do comércio mundial), por achar que essas barreiras são barreiras indevidas.

## **1.2. Objetivos**

**1.2.1. Geral:** Este trabalho tem como objetivo geral identificar e analisar as barreiras comerciais existentes entre Brasil – União Européia.

**1.2.2 Específico:** Os objetivos específicos deste trabalho são:

- Definir os argumentos teóricos favoráveis e contrários ao livre comércio, com ênfase a imposição de barreiras tarifárias e barreiras não tarifárias;
- Identificar e analisar os mecanismos de proteção tarifária e não tarifária no comércio entre Brasil – União Européia.

## **1.3 – Metodologia**

Para que se possa entender melhor as barreiras tarifárias e não tarifárias, foi feita uma revisão teórica sobre essas barreiras comerciais e também sobre os argumentos contrários e favoráveis ao livre comércio.

Para alcançar os objetivos específicos propostos neste trabalho, foi feito um levantamento de dados sobre as barreiras comerciais entre o Brasil e a União Européia. Esses dados foram adquiridos através da pesquisa na internet.

## **II – REVISÃO TEÓRICA SOBRE OS ARGUMENTOS FAVORÁVEIS E CONTRÁRIOS AO LIVRE COMÉRCIO E SOBRE AS BARREIRAS COMERCIAIS**

### **2.1 - Livre Comércio e Desenvolvimento**

O livre comércio começou a ser discutido por Adams Smith, que argumentava que o livre comércio evitaria as perdas de eficiências associadas à proteção. Atualmente muitos economistas pensam que com a eliminação das barreiras comerciais, haverá um ganho que vai além das distorções de produção e de consumo. O livre comércio para os clássicos é a melhor atitude, pois leva ao uso eficiente dos recursos disponíveis. Entretanto os neoclássicos argumentam que os ganhos com a eficiência proporcionada pelo livre comércio seriam suficientes para compensarem as perdas dos países que fossem prejudicados.

Os mercados protegidos reduzem as concorrências e aumentam os lucros, levando assim muitas empresas a entrarem na indústria protegida, com isso a escala de produção de cada empresa se torna ineficiente, devido à proliferação das empresas no mercado doméstico. O livre comércio incentiva as empresas a inovarem, e também a oportunidade de aprendizagem, fazendo com que essas empresas procurem novos caminhos para exportarem seus produtos.

Segundo Kenen (1998) o livre comércio reduz as restrições impostas pela dotação de trabalho, capital e recursos naturais de um país, permitindo o consumo de conjuntos commodities melhores do que aqueles que podem ser produzidos por um país separadamente.

Num sistema perfeito de livre comércio, os países empregarão seu capital e seu trabalho onde obtiverem melhores resultados. Pois o livre comércio eleva ao máximo o bem-estar mundial.

*As teorias clássicas e neoclássicas de crescimento econômico consideram o comércio internacional um mecanismo essencial para a difusão dos frutos desse processo. Isto é, através do livre comércio os ganhos de produtividade são transmitidos recíproca e cumulativamente pela economia internacional, beneficiando todos os países que compõem esse mercado mundial. (BAUMANN; CANUTO; GONÇALVES; PRADO, 1998)*

Para Adam Smith a produtividade do trabalho é o determinante da riqueza de uma nação. O comércio exterior para Smith pode alocar melhores os recursos naturais e a mão-de-obra ociosa, pois o aumento dos mercados permite um maior grau de divisão do trabalho e ainda aumenta a produtividade. A função do comércio não é somente realocar os recursos que já são empregados, mas permitir o emprego da parcela desses recursos que ficaria ociosa na ausência do comércio externo.<sup>1</sup>

Para David Ricardo a função do comércio é realocar melhor os recursos disponíveis. O comércio exterior é duplamente importante para o desenvolvimento devido ao mecanismo de ampliação do mercado e também devido ao mecanismo de evitar a queda da taxa de lucro, através da alternativa de importação à produção doméstica, sob a premissa de rendimentos marginais decrescentes, pois no caso da agricultura, o comércio exterior teria o efeito de contrapor-se a tendência da queda da taxa de lucro através do abastecimento de produtos alimentares importados, evitando assim a utilização de terras menos férteis.<sup>2</sup>

Por outro lado o conceito moderno de comércio e desenvolvimento tem duas matrizes, sendo uma delas a tese de Prebisch-Singer sobre deterioração dos termos de troca, pois os países subdesenvolvidos exportam produtos primários e os países desenvolvidos exportam produtos manufaturados. A base para essa formulação foi a evolução dos termos de trocas da Inglaterra entre o período de 1873 a 1938, onde os ingleses eram exportadores de produtos manufaturados e importadores de produtos primários.<sup>3</sup>

---

<sup>1 2 3</sup> BAUMANN, Renato; CANUTO, Otavio; GONÇALVES, Reinaldo; PRADO, Luiz Carlos Delorme. *A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira*. 8ª Tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

Já a tese de Ragnar Nurkse sustentava que o comércio foi o motor do crescimento econômico no século XIX. A Inglaterra tinha uma alta propensão marginal de importar matérias-primas e alimentos provenientes de países periféricos gerando uma subcontração, com isto permitiu um crescimento econômico para os países periféricos que exportavam alimentos e matérias-primas. Mas no século XX os países em desenvolvimento não tinham mais a mesma facilidade para exportar, pois com o crescimento da renda dos países desenvolvidos, a propensão marginal a importar tendeu a cair. E ainda com o desenvolvimento tecnológico, os países desenvolvidos se tornaram menos dependentes no que diz respeito às importações de alimentos e matérias-primas.<sup>4</sup>

## 2.2 - Argumentos contrários ao Livre Comércio

Um argumento contra o livre comércio é que apenas os países grandes em termos de comércio mundial podem melhorar seus termos de troca por meio de impostos sobre as exportações e também por meio de uma tarifa ótima. Mas os principais prejudicados com a imposição de barreiras comerciais são os países pequenos, pois eles não teriam grande influência sobre seus preços de importação e de exportação, com isso esses países não conseguiriam utilizar suas políticas protecionistas para elevar seus termos de troca. Já os países grandes seriam os grandes beneficiados com a utilização de políticas protecionistas devido ao seu poder de influenciar seus preços de importação e de exportação, melhorando assim os seus termos de troca.

As falhas de mercado são um argumento para os países se desviarem do livre comércio. Pois quando em um mercado doméstico aparecer uma falha, é melhor que o governo intervenha, impondo uma tarifa ou qualquer outra forma de proteção para que o seu mercado volte a funcionar, melhorando assim o bem-estar nacional se houver um benefício social marginal. A seguir pode se observar alguns motivos para que um país se desvie do livre comércio.

---

<sup>4</sup> BAUMANN, Renato; CANUTO, Otavio; GONÇALVES, Reinaldo; PRADO, Luiz Carlos Delorme. *A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira*. 8ª Tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

- Proteção à indústria nascente: Pode-se dizer que é à etapa em que a indústria ainda não alcançou um bom nível de produção para usufruir de economias de escala. A idéia é garantir certa reserva de mercado, por um certo período de tempo, para permitir que a indústria possa obter um desenvolvimento e alcançar economias de escala livre da concorrência de empresas já estabelecidas a mais tempo, cujos os custos unitários de produção são menores.
- Redução do desemprego: As políticas fiscais, monetárias e cambiais são as opções para que se possa combater a recessão. Em meados de 1996, a alíquota do imposto de importação de brinquedo no Brasil era de 20%, e foi elevada para 70% por um período de seis meses, pois as importações desse produto causavam prejuízos para o país e devido aos maus resultados neste setor, motivou a extensão das barreiras tarifárias até o final de 1999.<sup>5</sup>
- Estímulo à substituição de importações: Esse argumento se refere na constatação de que os países em desenvolvimento são tradicionais exportadores de produtos primários e importadores de produtos industrializados, com isso tendiam a permanecer prejudicados nos termos de troca.
- Redução do diferencial de salários: A maior eficiência na produção é atingida quando a remuneração dos fatores de produção é igual em todos os setores.<sup>6</sup> Pois os salários são mais baixos no setor agrícola do que no setor industrial e isso já seria um argumento para a adoção de uma política protecionista a favor da indústria. Nos anos 50 e 60 adotou-se essa política para dar estímulo a produção industrial para inibir a importação, pois se argumentava que qualquer política que levasse os trabalhadores para esse setor que paga mais do que o setor rural aumentaria o bem-estar nacional. Entretanto nos anos 70 criticou-se esse argumento, pois as pessoas passaram a migrar para a zona urbana sem a garantia de emprego gerando desemprego urbano. Com essa situação a renda dos desempregados poderia

---

<sup>5 6</sup> CARVALHO, Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. *Economia Internacional*. São Paulo: Saraiva, 2000.

ultrapassar a renda dos que estão empregados e o resultado seria uma perda no bem-estar. Pode-se dizer então que nem toda política que visa a redução do diferencial de salários melhora o bem-estar nacional.

- Impedimento ao comércio desleal: O país adota políticas protecionistas para evitar prejuízos devido ao comércio desleal que pode ser observado através do trust, do oligopólio, do dumping e do cartel entre outros. O trust, por exemplo, é a fusão de varias empresas que tem a tendência de se tornar um monopólio. O oligopólio existe quando um mercado está nas mãos de poucos concorrentes. O cartel acontece quando vários produtores fazem acordos para estabelecer o preço, eliminando assim a concorrência. Já o dumping nada mais é do que uma discriminação de preço, e isso só ocorre se a demanda no exterior for mais elástica. O dumping pode ser dividido em três categorias: Dumping predatório pode se falar que consiste segundo Kindleberger (1977) na venda com perdas a fim de obter acesso a um mercado. Já o dumping esporádico acontece quando uma indústria se encontra com uma grande quantidade de produtos, tentando vender esses produtos no exterior com um preço que possa alcançar sem ter muito prejuízo devido o excesso de mercadorias, com isso preservando sua posição internamente como um quase monopólio. E por fim o dumping persistente, o próprio nome já diz, quando a empresa vende seus produtos com preços mais baixos num mercado com persistência. Existe ainda o Dumping social:

*Prática de comércio desleal, atribuída pelos países desenvolvidos às economias pobres, onde não há normas trabalhistas que garantem padrões mínimos de segurança e benefícios sociais. (CARVALHO, SILVA, 2000)*

- Proteção da segurança nacional: Esse argumento se refere a proteger determinada indústria contra a concorrência internacional principalmente quando essa concorrência inviabiliza o seu desenvolvimento natural. Também é muito importante manter indústrias nacionais capazes de produzir armamentos para manter a segurança nacional caso ocorra uma guerra.

- Melhoria no balanço de pagamentos: Pois com a imposição de barreiras comerciais as importações podem resultar em melhorias na balança de pagamentos através da expansão das vendas no exterior.
- Favorecimento das barganhas internacionais: Um país que já vem adotando barreiras comerciais pode usa-las nas negociações para obter vantagens, partindo do princípio da reciprocidade.
- Proteção dos trabalhadores nacionais: Esse argumento tem como base proteger os trabalhadores do país da mão-de-obra estrangeira barata. Pois restringe a entrada do trabalhador de outro país. Quando ocorre a falta de mão-de-obra, os países que não tem muita tecnologia recorrem a importação de trabalhadores, já os países com alto nível tecnológico superam esta falta com os equipamentos mais modernos, pois tem os recursos para a inovação do seu maquinário. Pois devido a grande mudança tecnológica a participação da mão-de-obra é cada vez menor.
- Proteção da produção nacional: Atualmente os países estão preocupados em proteger a sua produção nacional. Para Maia (1999) há uma preocupação muito grande em proteger a produção nacional. Até os defensores do imposto único admitem a necessidade de ser mantido o imposto aduaneiro, com o fim exclusivo de proteger a produção nacional.
- Preocupação em proteger a natureza: pois seus recursos são finitos, mas existe outro tipo de proteção a matéria prima que não preserva, mas sim só prejudica o ser humano, que são a borracha e o petróleo pela sustentação dos altos preços.

### **2.2.1 - Protecionismo**

Para Carvalho e Silva (2000) as barreiras comerciais são o conjunto de instrumentos que o governo adota para controlar o comércio internacional de seu país, tais como tarifas, subsídios, quotas de importação, licenças de importação e controle sanitário.



**Tabela 1.1 - As Principais Barreiras Tarifárias.**

| <b>As Principais Barreiras Tarifárias</b> | <b>Conceitos</b>   |
|---|--|
| <b>Tarifas alfandegárias</b>              | Podem ser específicas, ad valorem e mistas. Elas protegem os produtores do país que importa fazendo com que os produtos importados que tenham preços menores do que o país importador se elevem. |
| <b>Subsídios</b>                          | O subsídio é dado pelo governo para a produção das empresas de seu país para que os produtos nacionais possam fazer frente aos produtos das empresas de outros países.                           |
| <b>Quota</b>                              | É uma restrição à quantidade de um produto que pode ser importado.   |

**Tabela 1.2 - As Principais Barreiras Não Tarifárias.**

| <b>As Principais Barreiras Não-Tarifárias</b> | <b>Conceitos</b>   |
|---|--|
| <b>Barreiras burocráticas</b>                 | O governo restringe as importações informalmente.  |
| <b>Barreiras técnicas</b>                     | É quando existem normas técnicas como, por exemplo, medidas específicas para certo produtos, impedindo assim a entrada do produto.                                       |
| <b>Barreiras ecológicas</b>                   | Existem sob uma alegação de agressão ao meio ambiente, mas que na verdade estão encobrindo barreiras que podem ser políticos.  |
| <b>Barreiras sanitárias e fitossanitárias</b> | Essas barreiras se dão nos produtos agrícolas. E devido a essas barreiras, que os produtos de origem agrícola são examinados para poderem entrar no mercado estrangeiro. |

Os subsídios, a taxas múltiplas de câmbio, as licenças de importação e exportações e as tarifas alfandegárias são constituídos como barreiras ao comércio internacional. Segue abaixo as barreiras comerciais existentes no mercado mundial:

( i ) As tarifas têm a função de elevar os preços dos bens importados e é a forma mais antiga do comércio internacional e ainda ajuda os países que a adotam a elevar as suas receitas. Mas hoje em dia as tarifas já perderam um pouco o seu valor, pois os países preferem adotar outras medidas para proteger seu mercado, tais como as barreiras não tarifárias que podem ser restrições de exportação e quotas de importação entre outros.

A tarifa pode ser ad valorem, específica ou mista. A tarifa ad valorem é um imposto cobrado equivalente a um percentual do preço do produto importado, a tarifa específica é um imposto cobrado equivalente a determinado valor por unidade importado, já o sistema misto é o imposto cobrado sobre um determinado valor por unidade importada do bem, além de um percentual sobre o preço.

Uma tarifa eleva o preço no país local enquanto que o preço no país estrangeiro diminui. Com os preços mais altos no país local os ofertantes ofertam mais em quanto que os consumidores demandam menos, com isso menos produtos importados são demandados. O objetivo da tarifa é proteger os produtores do país que importa fazendo com que os produtos importados que tenham preços menores do que o país importador se elevem.

Como já se pode observar que a imposição de uma tarifa eleva o preço do produto do país importador e diminui o preço do produto do país exportador, com isso os consumidores do país exportador ganham dividido a diminuição do preço e os consumidores do país importador perdem devido à elevação do preço do produto que sofreu a imposição da tarifa. As tarifas por distorcerem as escolhas dos consumidores são instrumentos da política comercial de segunda melhor opção (second best).

As barreiras alfandegárias geralmente são criadas para a proteção das indústrias nascentes para sanar o problema que é o desemprego, pois estas empresas dificilmente teriam condições de competir sem as barreiras alfandegárias.

Para que se possa medir o custo e benefício de uma tarifa é utilizado o cálculo de excedente do consumidor e o excedente do produtor.

#### O excedente do consumidor:

Mede a quantidade que o consumidor ganha em uma compra na forma da diferença entre que ele realmente paga e o preço que ele estaria disposto a pagar. (KRUGMAN, OBSTFELD, 1999)

Um excedente do consumidor ocorre, por exemplo, quando: o preço de um produto A qualquer custar R\$ 2,00, um consumidor estaria disposto a comprar somente

uma unidade, mas se o preço fosse somente R\$ 1,50 ele compraria duas unidades desse produto, pois para ele as duas unidades valem no mínimo R\$ 3,50 (R\$ 2,00 por uma unidade e R\$ 1,50 pela outra unidade adquirida). Neste caso há um excedente de R\$ 0,50 (R\$ 3,50 menos R\$ 3,00).<sup>7</sup>

O excedente do produtor mede a quantidade que o produtor ganha em uma venda na forma da diferença entre que ele realmente vende e o preço que ele estaria disposto a vender.

( ii ) O subsídio quem dá é o governo para a produção das empresas de seu país para que os produtos nacionais possam fazer frente aos produtos das empresas de outros países. Mas o subsídio tem as suas desvantagens, pois os produtos nacionais não melhoram tornando-se então obsoletos. Os Subsídios de crédito à exportação é o mesmo que um subsídio

Um subsídio às exportações é um pagamento a uma empresa ou indivíduo que embarca um bem para o exterior. Assim como uma tarifa, o subsídio à exportação pode ser específico (uma soma fixa por unidade) ou ad valorem (uma proporção do valor exportado). Quando o governo oferece um subsídio à exportação, os exportadores irão exportar o bem até o ponto em que o preço Local exceda o preço estrangeiro pela quantidade do subsídio. (KRUGMAN, OBSTFELD, 1999)

( iii ) A quota de importação nada mais é do que uma restrição à quantidade de um produto que pode ser importado. Essas restrições são feitas através da emissão de licenças para alguns indivíduos ou empresas. Se as elasticidades das ofertas não forem zero, os efeitos de redistribuição e protecionista serão os mesmos;

( iv ) Barreiras burocráticas são restrições às importações informalmente feitas pelo governo local, criando vários procedimentos como de segurança, sanitários e alfandegários. Entre essas barreiras se destacam as seguintes:

---

<sup>7</sup> CARVALHO, Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. *Economia Internacional*. São Paulo: Saraiva, 2000.

- ❖ A necessidade de requisitos locais que é um regulamento que faz com que uma fração específica de um produto final seja produzida internamente;
- ❖ A Proibição de importação é a forma mais direta de impedir as importações, pois esse método se dá devido a motivos políticos;
- ❖ As leis de compras de produtos nacionais são quando o governo baixa uma norma para impedir a importação de um certo produto que exista no próprio país, incentivando assim o consumo de produtos nacionais;
- ❖ E por fim o depósito prévio à importação faz com que antes da efetiva importação de um certo produto, o seu valor total ou uma certa porcentagem do valor, seja recolhido pelo governo, que permanecerá retido por um certo período de tempo. Esse método também constitui um empréstimo forçado ao governo.

( v ) Barreiras técnicas são barreiras onde o país importador encontra uma maneira de proteger seu mercado contra as importações. Pois geralmente não existem barreiras alfandegárias, entretanto existem normas técnicas que impedem as importações;

( vi ) Barreiras ecológicas existem sob uma alegação de agressão ao meio ambiente, mas que na verdade estão encobrindo barreiras que podem ser políticas;

( vii ) Barreiras sanitárias e fitossanitárias são barreiras que servem para barrar a importação de produtos de origem animal e vegetal, pois através da análise da sanidade animal e da sanidade vegetal é que o governo pode ou não barrar a importação.

( viii ) A restrição voluntária às exportações segundo Krugman e Obstfeld (1999), é uma quota de comércio imposto pelo país exportador, em vez de pelo importador;

( ix ) Aquisição nacional de bens:

As compras do governo ou empresas fortemente regulamentadas podem ser direcionadas aos bens produzidos domesticamente mesmo quando esses bens são mais caros que as importações. (KRUGMAN, OBSTFELD, 1999);

( x ) Os controles cambiais também são uma forma de proteção, pois tem como finalidade dificultar as transações de divisas, e uma forma de fazer isso é dificultar a importação por meio de licenças para a compra de moeda estrangeira;

( xi ) O monopólio estatal existe quando o próprio Estado é o centralizador da importação de um certo produto, impedindo assim a atuação de outros agentes no mercado.

### 2.3 - Efeitos de uma tarifa

Como visto anteriormente, a imposição de tarifas visa proteger o mercado nacional contra a concorrência das empresas de outros países elevando os preços dos produtos importados, e essas tarifas produzem segundo Kindleberger (1977) oito efeitos que são: o efeito protetor, o efeito do consumo, o efeito da receita fiscal, o efeito da redistribuição, o efeito das relações de troca, o efeito competitivo, o efeito da renda e por fim o efeito do balanço de pagamentos.

1 - O efeito protetor segundo Kindleberger (1977) de uma dada tarifa tem a dimensão determinada pela elasticidade da curva de oferta, pois se essa curva de oferta for muito elástica, o efeito protetor também será grande, mas se for inelástica o efeito será pequeno.

#### O efeito protetor:

O efeito protetor de um direito de importação é sempre favorável a uma indústria ou a uma região dominada por uma atividade econômica. O país, no seu todo, poderá perder, mas a indústria particular que tem seus preços elevados se beneficia, pelo menos a curto prazo. Os recursos engajados numa indústria ineficiente fariam melhor, a longo prazo, em se deslocar para ocupação em que seriam mais produtivos. Entretanto, enquanto se mantiverem na determinada indústria, serão beneficiados pela tarifa. (KINDLEBERGER, 1977)

2 - O efeito consumo segundo Kindleberger (1997) de uma dada tarifa tem geralmente um efeito adverso, pois com uma tarifa sobre um certo produto faz com que esse produto não sofra concorrência externa, com isso as empresas nacionais podem manter um preço mais elevado sem precisar temer a concorrência externa.

3 - O efeito da receita fiscal de uma tarifa é aquela que vise somente à receita, onde não sejam obtidos os efeitos redistribuição e protetor.

Uma tarifa para receita fiscal só pode ser aplicada a mercadorias que não sejam produzidas no país; ou aquela em que imposto igual seja aplicado à produção nacional a fim de eliminar os efeitos protetor e de redistribuição. (KINDLEBERGER, 1977)

4 - O efeito da redistribuição segundo Kindleberger (1977) representa um preço mais elevado, com os lucros sendo mais altos para os produtores já existentes.

5 - O efeito das relações de troca (terms of trade), tem o argumento segundo Kindleberger das relações de troca em favor de uma tarifa em nível nacional é o de que em circunstâncias apropriadas a tarifa possibilitará ao país obter suas importações por preços mais baixos, pois o estrangeiro paga o direito, ou uma parte considerável dele.

6 - O efeito competitivo segundo Kindleberger (1977) tem na verdade um efeito anticompetição, pois teria competitividade se a tarifa fosse eliminada.

7 - Sobre o efeito da renda pode se dizer que as tarifas elevam a renda nacional e o gasto público, pois segundo Kindleberger (1977) os gastos no exterior são cortados através das tarifas, com isso a renda que não é gasta, certamente não será poupada, porque parte dessa renda não despendida será gasta internamente. Não é necessário inflação em condições abaixo do pleno emprego para aumentar as rendas monetária e real, somente quando houver pleno emprego que se fará uso da inflação para aumentar a renda real e monetária.

8 - No caso do efeito da tarifa do balanço de pagamento não se pode dizer que a redução das importações devido à tarifa vai melhorar ou não o balanço de pagamento, pois essa redução é somente um impacto inicial.

Pôde-se observar até o presente momento que a imposição de barreiras ao comércio mundial é a melhor opção devido à existência de falhas de mercado. Pois com a imposição dessas barreiras os países podem se defender contra o comércio desleal e ao mesmo tempo protegendo sua economia. As barreiras comerciais são uma forma de melhorar a balança comercial, pois evitam as importações, entretanto a escala de produção de cada empresa se torna ineficiente, devido à proliferação das empresas no mercado doméstico.

### III – A RELAÇÕES DE INTEGRAÇÃO COMERCIAL ENTRE MERCOSUL – UNIÃO EUROPÉIA

#### 3.1 - Uma breve história sobre a União Européia (UE)

Jean Monnet<sup>1</sup> e Robert Shuman<sup>2</sup> tinham em mente um modelo federativo para permitir a integração das economias complementares e limitadas para os Estados da Europa com o fim de assegurar o desenvolvimento social pós-guerra. O primeiro passo para a unificação da Europa tiveram impulso no auxílio dos americanos, através do plano Marshall.

O primeiro tratado a ser assinado na trajetória da integração da Europa foi o Tratado de Paris. Esse tratado tinha como objetivo a criação de um mercado comum ao setor do carvão e do aço, a livre circulação de fatores no âmbito setorial, a aspiração política de contribuir com o desenvolvimento da África como forma de recuperação dessa antiga potência colonial e o estabelecimento de uma federação européia.

O Tratado de Paris, firmado em 18 de abril de 1951, entrou em vigor em 23 de julho de 1952, por um período de 50 anos. Foi celebrado entre a Alemanha, França, Itália, Bélgica, Luxemburgo e Países Baixos e criou a primeira das três Comunidades Européias, a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA), politicamente, a mais ambiciosa. (OLIVEIRA, 2001)

Nos anos anteriores a 1957, havia um grupo de países compostos pela França, Itália, Alemanha Federal, Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo (signatários do Tratado de Roma) que eram conhecidos como Europa dos Seis e que a partir do ano de 1957 até 1995 mudou para a Europa dos Quinze devido à inclusão da Irlanda, Grã-Bretanha e Dinamarca em 1973, da Grécia em 1981, de Portugal e Espanha em 1986 e por fim a Áustria, Suécia e Finlândia em 1995. O Tratado de Roma foi assinado em 25 de março de 1957, entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1958, estabelecendo uma nova Europa, “a Europa da integração supranacional”. No Tratado de Roma foram criados a Comunidade da Energia

---

<sup>1</sup> Jean Monnet foi nomeado Comissário do Plano de reconstrução e recuperação econômica de França no fim da 2ª Guerra Mundial

<sup>2</sup> Robert Shuman era Ministro de Assuntos Exteriores (1948-1952).



Atômica (CEEa), que ficou conhecido como EUROTOM, e também a Comunidade Econômica Européia (CEE) conhecida como mercado comum.

Em 1987, o Ato Único Europeu entrou em vigor estabelecendo uma boa base para a criação do mercado único europeu no ano de 1992. Com essa boa base o mercado único europeu surgiu quando assinado o Tratado Maastricht, que entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1993, pois o Tratado tinha como objetivo principal: (a) a união monetária dos Estados-membros da União Européia (UE); (b) a definição e a execução de uma política externa e de segurança comuns; (c) ter uma cooperação em assuntos jurídicos e também criar uma cidadania européia.

O Tratado de Amsterdã, firmado em 2 de outubro de 1997 apresenta-se formalizado em 3 partes do ponto de vista institucional: a primeira dedica-se às modificações substantivas, a segunda a simplificação e a terceira a disposições finais e gerais. Segundo Oliveira (2001), o Tratado de Amsterdã internamente volta-se à questão social e demográfica da Europa e a livre circulação de seus cidadãos. Pois o Tratado de Amsterdã consolidava os avanços no Tratado de Maastricht. O tratado dava uma especial atenção à temática social, de direitos humanos e de imigração. A dimensão econômica e a estrutura institucional da União Européia pouco foram alteradas.

O termo União Européia surgiu devido aos três pilares em que se divide o processo de integração européia, que é o pilar correspondente à integração econômica-comercial, o pilar que cobre a política externa e de segurança comum e por fim o pilar que se refere às políticas de integração e de cooperação jurídica e policial.

A União Européia tinha uma população estimada em torno de 375 milhões de habitantes em 1998 e com o PIB sendo estimado em torno de US\$ 8,4 trilhões ficando somente US\$ 0,1 trilhões atrás do PIB dos Estados Unidos (USA) e ficando na frente do Japão que tinha o PIB estimado em torno de US\$ 4,2 trilhões. No ano de 1999 a União Européia tinham suas exportações no valor de US\$ 804 bilhões e suas importações US\$ 815 bilhões, com isto a UE se tornou o maior parceiro comercial do mundo no ano de 1999.

Em 1º de janeiro de 1999 foi introduzida a moeda única que foi na fase da União Monetária Européia (UME), e que somente foi aderida por onze países que são os seguintes: Alemanha, França, Luxemburgo, Bélgica, Holanda, Portugal, Irlanda, Espanha, Finlândia e Áustria. No ano de 2000 se fez necessário lançar uma Conferência Intergovernamental para fazer uma reforma das instituições comunitárias para que se possa no futuro ser ampliada a UE com segurança.

Em dezembro do mesmo ano, países como a Romênia, Bulgária, Eslováquia, Letônia e Malta, estavam negociando para fazerem parte da União Européia. Além desses países a Turquia também entrou como candidato para integrar a UE, mas ainda não tinha começado as suas negociações para sua integração naquele ano.

### **3.2 - MERCOSUL – União Européia**

No comércio entre o MERCOSUL - União Européia existe uma grande assimetria, pois a UE é o maior parceiro comercial extra-regional, correspondente a 23% do comércio internacional (apesar das dificuldades de acesso ao mercado da União Européia), entretanto o Mercosul não representa mais do que apenas 3% dos fluxos comerciais da UE (soma das exportações e importações).

A primeira reunião do Conselho de Cooperação ocorreu em Bruxelas, em 24 de novembro de 1999, onde Mercosul e União Européia decidiram criar o Comitê de Negociações Birregionais (CNB). A primeira reunião do CNB (I CNB) foi realizada em Buenos Aires, entre 6 e 7 de abril de 2000, e teve como principal resultado o estabelecimento dos princípios das negociações e os 3 Grupos Técnicos para conduzir as tratativas do futuro "Acordo de Associação Inter-Regional". Sendo que os três grupos técnicos para conduzir as negociações são: GT1 - Comércio de bens, medidas tarifárias e não tarifárias, medidas sanitárias e fitossanitárias, padrões, regulamentos técnicos e avaliação de conformidade, antidumping e direitos compensatórios e salvaguardas, regras de origem, procedimentos aduaneiros e assistência mútua em questões aduaneiras; GT2 -

Comércio de serviços, propriedade intelectual, medidas que promovem uma abertura e um ambiente não discriminatório aos investimentos; GT3 - Compras governamentais, política de concorrência e solução de controvérsias. No IX CNB, ocorrido em Bruxelas (Bélgica), no período de 17 a 21 de março de 2003, o MERCOSUL e a União Européia formalizaram o compromisso de apresentarem melhorias em suas ofertas para desgravação de bens.<sup>3</sup>

Neste contexto de negociações, a União Européia tem perspectivas de um acordo com o Mercosul, pois o bloco sul-americano é um parceiro essencial para o futuro comércio da União Européia. Neste contexto de um possível acordo entre os dois blocos, a UE apresentou um programa de cooperação que atuará em três áreas prioritárias, com um orçamento previsto de 48 milhões de euros para dar suporte necessário ao Mercosul, sendo que as três áreas são: (1) apoio à implementação do Mercado Interno do Mercosul; (2) apoio a institucionalidade do Mercosul; (3) apoio à sociedade civil no Mercosul.<sup>4</sup>

Ainda no âmbito das negociações existentes entre os dois blocos econômicos, o Foro Empresarial Mercosul - União Européia (FEME), surgiu com a finalidade de negociar as relações empresariais e comerciais entre os dois blocos, sendo os membros desse foro são às comunidades empresariais e os líderes políticos de ambas regiões. Essa do comércio bilateral entre os dois blocos vem mostrando uma tendência de intensificação.

Na década 90 a União Européia parece ter mudado de estratégia aos países latino-americanos. Os acordos de cooperação tiveram sua “cobertura ampliada” – passando a incluir também aspectos comerciais – e passaram a ser privilegiadas as negociações com os grupamentos regionais, tais com Grupo Andino, o MCAC<sup>5</sup> e o próprio MERCOSUL. De fato, a UE apoiou a formação do MERCOSUL desde muito cedo, reconhecendo o bloco já em 1992 e dando assistência técnica à sua formação”.(BAUMANN, 2001)

A partir de 1994, a UE lançou uma proposta para uma formação de uma área de livre comércio para com o Mercosul, que estava sob a presidência espanhola. Mas cinco anos depois de ter feito a proposta não se avançou muito sobre o acordo de livre comércio

---

<sup>3</sup> Ver o seguinte site: [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

<sup>4</sup> FLÔRES, Renato; MARCONINI, Márcio. *Acordo Mercosul – União Européia: Além da agricultura*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2003.

<sup>5</sup> Mercado Comum da América Central

entre a UE e o Mercosul, pois as barreiras impostas pela UE sobre os produtos do Mercosul continuam valendo, com isso as exportações do Mercosul estão sendo afetadas. O que o Mercosul tem feito é ter reclamado devido às más condições de exportação para a UE.

O Mercosul está negociando os produtos cuja liberalização é mais fácil e cujo potencial de crescimento é mais elevado, pois os produtos de maior potencial de crescimento das exportações para a UE são os produtos alimentares e agrícolas. Os produtos agrícolas e alimentares são os principais produtos de interesse do Mercosul nas negociações bilaterais, e também são os principais desacordos entre os dois blocos, mas nas negociações que estão em andamento há boas perspectivas de liberação, pois segundo Bruxelas a proposta prevê a eliminação das alíquotas de importação para 82% dos itens do setor.<sup>6</sup>

A União Européia tem como suas principais importações os produtos agrícolas como, por exemplo, as frutas e verduras, pescados e alimentos para animais. Já as exportações da União Européia são os de bebida, cereais, carnes e ovos. A UE tem o título de maior importador de produtos agrícolas do mundo sendo seus principais fornecedores os EUA, o Brasil e a Argentina, mas também é o segundo maior exportador. Entretanto o Mercosul tem dificuldades para exportar produtos agrícolas para a UE devido à própria especialização no setor, pois esses produtos fazem concorrência direta com os próprios produtores europeus, assim como concorrem com as exportações provenientes dos parceiros privilegiados pela UE, que é o caso dos produtos tropicais. As medidas usadas pela UE para barrar as importações provenientes do Mercosul são as restrições quantitativas, barreiras tarifárias, calendário de importação ou cláusulas veterinárias.

Um dos produtos mais afetados pelas barreiras não tarifárias são as carnes, que são também os produtos que apresentam os maiores potenciais de crescimento para as exportações. Mas após as primeiras reduções das barreiras não tarifárias que foram

---

<sup>6</sup> RITTNER, Daniel. União Européia pede rapidez no cronograma de eliminação de tarifas. Valor Econômico. 01 jun. 2003.

impostas pela Rodada Uruguai (RU), houve um crescimento nas exportações de carne para UE, isso reforça o argumento de que a carne é produto de maior potencial de comércio.

Já os produtos industrializados não apresentaram um crescimento forte para as exportações. Os produtos de pele e couro recebem uma forte barreira não tarifária, isso sugere a existência de uma pequena margem de liberalização do comércio bilateral, já os calçados tem uma margem de liberalização alta. Os produtos siderúrgicos mostram um certo potencial de comércio com uma boa margem de liberalização que é relacionada ao grande número de barreiras não tarifárias que são impostas às exportações do Mercosul.

Os produtos que o Mercosul exporta para a UE são produtos primários com grande intensidade em recursos naturais, entretanto as importações que são feitas tem um grande valor agregado, principalmente os produtos químicos, materiais de construção e máquinas e equipamentos. Os países do Mercosul perderam mercado, e os principais produtos que perderam foram os produtos alimentares, calçados, têxteis e vestuário e minerais não-metálicos.

Os principais parceiros da União Européia são a EFTA - European Free Trade Association (23%), os PECOs - Países da Europa Central e Oriental (20%), os PM - Países Mediterrânicos (Os países incluídos são: Argélia, Marrocos, Tunis, Egito, Jordânia, Líbano e Síria, além da ex-Iugoslávia, Turquia, Israel, Malta e Chipre em um total de 12 países) (8%), e os países ACP - África, Caribe e Pacífico (4%). E os principais parceiros do Mercosul são o Bloco Europeu (UE + EFTA<sup>7</sup>) (31%), a América do Sul (23%) e o Bloco da América do Norte (NAFTA<sup>8</sup>) (20%). Como se vê, o principal parceiro para as exportações é a União Européia que corresponde em torno de 31% do total das exportações do Mercosul. Já no lado das importações, a União Européia representa 25% do total das importações do Mercosul. Mas o Mercosul só representa 2% das exportações da União Européia e 3% das importações.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> A EFTA é composta por seis membros que são: Áustria, Suécia, Noruega, Finlândia, Islândia e Suíça.

<sup>8</sup> North American Free Trade Agreement

<sup>9</sup> Ver o seguinte site: [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

Os principais produtos exportados do Mercosul para a UE são os produtos alimentares, fumo e bebidas que correspondem cerca de 54% das exportações para esse mercado. Já os produtos que o Mercosul mais importa da UE são máquinas e equipamentos, material de transporte e químicos, como vistos são produtos com um grande valor agregado e que também tem maior conteúdo de tecnologia.

A Política de Comércio Externo (PCE) da União Européia tem como base à formação de uma união aduaneira entre os membros da União, o que implica o desmantelamento das barreiras alfandegárias entre eles e a criação de uma tarifa aduaneira única da união perante o resto do mundo, tendo como objetivo o desenvolvimento do comércio internacional e a liberalização das trocas comerciais e tem como seus principais instrumentos: as tarifas e direitos niveladores (para produtos agrícolas), regras de origem para o comércio não preferencial e preferencial, direitos anti-subsídios, restrições quantitativas como quotas, licenças, salvaguardas, medidas sanitárias e fitossanitárias, restrições ambientais, padrões, teste e certificados. As barreiras que o Mercosul mais sofre sobre suas exportações para a União Européia seguem na tabela a seguir.

**Tabela 3.1 - Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias sobre as Exportações para a UE.**

| <b>PRODUTOS</b>             | <b>MÉDIAS DAS<br/>TARIFAS (%)</b> | <b>BARREIRAS COMERCIAIS <sup>1</sup></b> |
|-----------------------------|-----------------------------------|--|
| <b>Alim./Beb./Fumo</b>      | 30                                | DN, Q, MFS, Eco, S                       |
| <i>Minerais</i>             | 17                                | PN, Eco                                  |
| <i>Químicos</i>             | 18                                | PN, Eco, DAD                             |
| <i>Plástico/Borrachas</i>   | 10                                | PN, Eco                                  |
| <i>Calçados/Couro</i>       | 20                                | Q, PN, DS                                |
| <i>Madeira</i>              | 10                                | PN, Eco                                  |
| <i>Papel/Celulose</i>       | 12                                | PN, Eco                                  |
| <i>Têxteis</i>              | 17                                | Q, PN, Eco, DS, VRE                      |
| <i>Min.N.Met./Met.Prec.</i> | 08                                | PN                                       |
| <i>Metais Comuns</i>        | 10                                | PN, Eco, DS, DAD, VRE                    |
| <i>Máquinas/Equip.</i>      | 15                                | PN, Eco, VRE                             |
| <i>Mat. Transporte</i>      | 22                                | PN, Eco, VRE                             |
| <i>Ótica/Instr.</i>         | 11                                | PN                                       |
| <i>Outros</i>               | 14                                | -  |

Fonte: TPR – GATT. (www.mdic.gov.br).

Como se pode observar na tabela, os alimentos, as bebidas e o fumo são os produtos que recebem uma maior média tarifária por parte da União Europeia, especialmente o fumo, que tem uma média de 52,4%. E são justamente esses produtos que o MERCOSUL, principalmente o Brasil, têm um grande potencial para a produção. Onde as principais barreiras são: o Direito Nivelador (DN), as Medidas Agri. Fitossanitárias (MFS), As Quotas (Q), o Selo Ecológico (Eco) e os Subsídios para Exportações (S).

<sup>1</sup> Notas: DN – Dir. Nivelador; MFS – Medidas Ágri. Fitossanitárias; DS – Dumping Social; PN – Padronização/Normas Técnicas; DAD – Dir. Anti-Dumping; Q – Quotas; Eco – Eco Label (selo ecológico); S – Subsídios para Exportação e VRE – Acordo Restrição Voluntária.

### 3.2.1 – Grau de abertura comercial

Segundo Maia e Silva (2000) o grau de abertura comercial é um indicador que serve para comparação internacional. Quanto maior for o valor do grau de abertura comercial de um país ou bloco econômico, mais este país ou bloco econômico transaciona com o exterior, ou, seja, maior é a proporção de mercadorias importadas e exportadas em relação ao Produto Interno Bruto (PIB).

O cálculo para saber o grau de abertura comercial é feito através do somatório das exportações e importações dividido por dois e depois dividido pelo PIB vezes cem ( $z = \{[(X + M)/2]/\text{PIB}\}$ ), onde o X se refere às exportações, o M as Importações e o Z é a taxa ou grau de abertura da economia. Na tabela abaixo pode-se observar o grau de abertura da União Européia, do Mercosul e do Brasil.

**Tabela 3.2 – Grau de abertura comercial (2001).** (Em bilhões de US\$)

|                       | Exportações | Importações | PIB      | Tx abertura da economia |
|-----------------------|-------------|-------------|----------|-------------------------|
| <b>União Européia</b> | 2.833,60    | 2.700,40    | 7.901,30 | 35,02                   |
| <b>Mercosul</b>       | 102,80      | 106,00      | 796,80   | 13,10                   |
| <b>Brasil</b>         | 58,22       | 55,57       | 510,36   | 11,15                   |

Fonte: Banco Central do Brasil.

Na tabela 4.6 observa-se que o grau de abertura da União Européia é maior do que o grau de abertura do Brasil e do Mercosul, isto quer dizer que, a proporção de mercadorias importadas e exportadas em relação ao PIB da UE é maior do que a proporção de mercadorias importadas e exportadas em relação ao PIB do Brasil e do Mercosul.

### 3.3 - Barreiras à entrada dos produtos brasileiros na União Européia

Devido a seu tamanho (8.500.000 km<sup>2</sup> e 168 milhão habitantes), e ao tamanho importante de seu mercado (a nona maior economia do mundo), e a seu regime relativamente liberal de negociar e de fazer investimento, o Brasil representa um mercado importante para exportadores da UE dos bens e serviços e é uma fonte importante das importações. Determinados problemas ao acesso do mercado persistem, em parte nos



termos da tarifa e das barreiras não tarifárias. Brasil é também um destino importante para o investimento do UE.<sup>11</sup>

A UE assinou um Acordo de Terceira Geração com o Brasil em 1992, mas que somente entrou em vigor em 1995. Esse Acordo de Cooperação fornece a estrutura para a relação bilateral. O desenvolvimento dessa relação bilateral é influenciado substancialmente pelo resultado das negociações atuais entre MERCOSUL – UE que visa a eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias existentes entre os dois blocos, criando assim uma área de free-trade, programadas para se finalizarem em 2005.

A União Européia é o maior mercado consumidor dos produtos brasileiros, aproximadamente 26,84% das exportações brasileiras em 2000 foram para o mercado da União Européia. Os países que mais importam produtos do Brasil dentro da União Européia destacam-se a Alemanha com 4,59% das exportações brasileiras, os Países Baixos com 5,08%, a Bélgica 3,39%, a Itália com 3,9%, a França com 3,14%, o Reino Unido com 2,72% e a Espanha responsável por 1,83% das exportações brasileiras para o mundo.<sup>12</sup>

Mas a União Européia também é o maior fornecedor de produtos para o Brasil com aproximadamente 25,18% do valor importado. Os países que mais exportam produtos para o Brasil são a Alemanha com 7,93%, a Itália com 3,89%, a França com 3,38%, o Reino Unido com 2,21%, a Espanha com 2,0% e os Países Baixos com 1,25%.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Ver o seguinte site: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

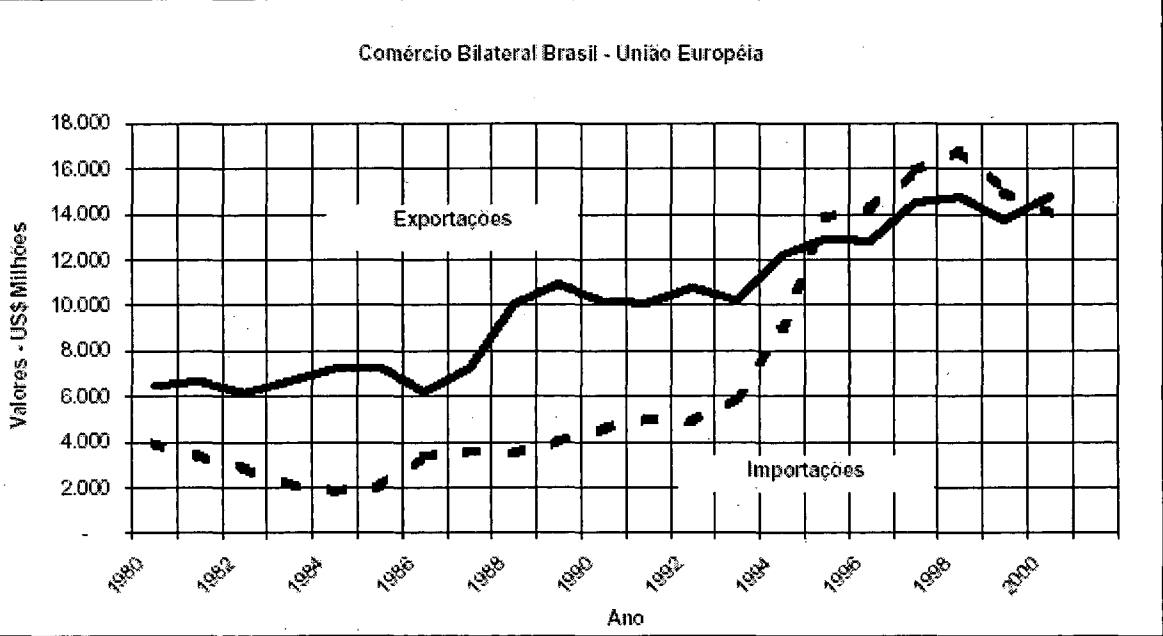
<sup>12 13</sup> Ver o seguinte site: [www.portaldoexportador.com.br](http://www.portaldoexportador.com.br)

Tabela 3.3 - Tabela da balança comercial entre Brasil e UE.

| Valores em US\$ FOB |                |                |                |                      |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|
| Ano                 | Exportação     | Importação     | Saldo          | Corrente de Comércio |
| 1.996               | 12.836.063.681 | 14.241.892.633 | -1.405.828.952 | 27.077.956.314       |
| 1.997               | 14.514.116.885 | 15.873.546.753 | -1.359.429.868 | 30.387.663.638       |
| 1.998               | 14.747.979.167 | 16.889.887.687 | -2.141.908.520 | 31.637.866.854       |
| 1.999               | 13.736.153.932 | 15.046.194.009 | -1.310.040.077 | 28.782.347.941       |
| 2.000               | 14.784.089.380 | 14.069.515.307 | 714.574.073    | 28.853.604.687       |
| 2.001               | 14.865.365.206 | 14.822.476.182 | 42.889.024     | 29.687.841.388       |
| 2.002               | 15.113.390.695 | 13.122.568.742 | 1.990.821.953  | 28.235.959.437       |

Fonte: Portal do Exportador.

Gráfico 3.1 - Gráfico do Comércio Bilateral entre Brasil – União Européia.



Fonte: Portal do Exportador.

No período de 1976 a 1994, o comércio entre Brasil e a União Européia apresentou saldo favorável ao Brasil, mas a partir de 1997 a situação se inverteu devido ao aumento das importações brasileiras ocorrido a partir de 1993. No ano de 2000 o Brasil passa a ter saldo positivo no comércio bilateral com a UE, sendo que foram US\$ 14,78 bilhões em exportações contra US\$ 14,05 bilhões em importações vindas da UE.

Na Rodada Uruguai (RU) a União Européia comprometeu-se a adicionar as quotas e tarifas variáveis incidentes à importação de produtos agrícolas à sua estrutura tarifária. No caso do Brasil, foram instituídas quotas para o fumo, madeira compensada, calçados, móveis e granitos, mas na maioria dos casos o período de vigência expirou no final de 1998. No setor de serviços profissionais há restrições nas áreas como engenharia, direito, odontologia, medicina, arquitetura e contabilidade.

O Acordo sobre a Agricultura tem como objetivo estabelecer uma reforma do comércio de produtos agrícolas, criando assim um sistema de comércio para as negociações de compromissos sobre apoio e proteção para o setor agrícola (Preâmbulo do Acordo). Esse acordo também determina os pontos que devem ser incluídos, sendo que esses pontos são: redução dos apoios domésticos e redução dos subsídios a exportações, ampliação do acesso aos mercados, além de um acordo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias.

### **3.3.1 – Investimentos da UE no Brasil**

Os investimentos diretos que a Europa vem fazendo desde a década de 60 na América Latina vêm aumentando nos últimos anos. Este fato se deve principalmente pelas privatizações que ocorreram na Argentina e no Brasil onde empresas européias tiveram uma participação importante.

Atualmente a Espanha é o maior investidor no Brasil dos países da União Européia, superando a Alemanha, ficando atrás somente dos Estados Unidos. Portugal também aumentou seus investimentos no Brasil ficando em quinto lugar no quesito investimentos externos no Brasil.

O fluxo total do investimento externo da União Européia no ano de 1999 ficou em torno de € 34 bilhões. Esses investimentos se situaram nas áreas de telecomunicações, energia, serviços financeiros, indústria automotriz, agroindústria entre outros.

### 3.3.1 - O Sistema Geral de Preferência da União Européia

A União Européia tem um Sistema Geral de Preferência (SGP), surgido da I Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). O primeiro SGP surgiu em 1971 e se estendeu até 1980. Esse sistema tinha como finalidade a redução ou até da eliminação dos direitos de importação que oneram os produtos primários e industrializados dos países em desenvolvimento. Mas o mais recente SGP comunitário que entrou em vigor em 1º de setembro de 1999 e que durou até 31 de dezembro de 2001 teve como principal mudança no novo regulamento a criação do mecanismo de graduação por setor ou por país visando eliminar os benefícios nas áreas em que os benefícios do esquema se tornaram mais competitivos.

Esse sistema de graduação da UE que tem como objetivo a redução dos benefícios nas áreas em que os beneficiários do esquema se tornaram mais competitivos é dividido em duas formas de graduação que é a progressiva e a *lion's share*. A graduação progressiva é aplicada quando determinado setor de um país atinge um patamar de especialização e de desenvolvimento. Esse mecanismo faz com que a margem preferencial se reduza até chegar a eliminá-la por completo.

A graduação *lion's share* tem como finalidade a eliminação imediata da margem de preferência para os produtos que excedam  $\frac{1}{4}$  das exportações para a Comunidade por parte de todos os países beneficiários nesse mesmo setor. As salvaguardas especiais, os preços de entrada, as salvaguardas de preços e preços de revenda e a vigilância das importações são as principais barreiras não comerciais que o MERCOSUL enfrenta para entrar na UE.

### 3.3.2 – Instrumentos de proteção da UE

A União Européia possui instrumentos para se defenderem contra comércios desleais que possam prejudicá-los. Os instrumentos que a UE possui começaram a serem

adotados no ano de 1984, mas foram emendadas em 1996 após a RU. Esses instrumentos são:

- ✓ Regulamento Anti-Dumping (nr. 384/96, de 06/03/96, emendado pelos Regulamentos 2331/96, de 02/12/96, e 905/98, de 27/05/98);
- ✓ Regulamento Anti-Subsídios (Regulamento 3284/94, de 01/01/95, emendado pelo Regulamento 2026/97, de 21/10/97);
- ✓ Regulamento de Salvaguardas (nr. 3285/94, de 22/12/94).

Regulamento de Construção Naval (nr. 385/96, de 07/03/96).

As salvaguardas especiais são um mecanismo que estabelece um segundo teto para as quantidades importadas somada ao já estabelecido pelo contingente tarifária. As barreiras à entrada estabelecem um preço mínimo que os produtos sofrem com os direitos adicionais que se adicionam às tarifas aduaneiras.

Os exportadores brasileiros se queixam devido às barreiras que os produtos (principalmente agrícolas) sofrem, principalmente por não serem barreiras justas e também por não terem critérios adequados, pois os franceses sempre procuram uma irregularidade para as exportações de produtos brasileiros.

A Suécia, Finlândia e a Grécia têm algumas barreiras diferentes dos demais países membros, por exemplo, a Grécia tem restrições a entrada de cítricos, já a Suécia e Finlândia têm uma maior inspeções sanitário do que os outros países da UE.

### **3.3.2.1 – Barreiras sanitárias e fitossanitárias**

As barreiras sanitárias e fitossanitárias são muito pesadas na UE, devido à derivativa nº 92/46 e suas modificações fazem com que todos os produtos de origem animal

que são importados pela UE sejam provenientes de produtores que estão habilitados pela Comissão Europeia.

As medidas sanitárias e fitossanitárias aumentaram muito depois da crise da vaca louca em 1996 e também devido à dioxina em 1999, reforçando assim medidas de controle externo e interno. E por causa dessas crises sanitárias foram tomadas as seguintes medidas:

- ✓ Devido à doença da vaca louca, foi implementado o sistema obrigatório de etiquetagem da carne bovina em 1º de setembro de 2000;
- ✓ E também a eliminação dos materiais específicos de risco propagação da doença da vaca louca (BSE), que entrou a vigorar em 1º de outubro de 2000;
- ✓ Uma outra exigência é na área de resíduos biológicos como os hormônios, contaminantes, medicamentos veterinários entre outros, para os produtos de origem animal.

A proibição de certas substâncias para a fabricação de alimentos de origem animal e também o estabelecimento de um limite de dioxina nesses alimentos. As exportações de carne bovina com osso e de miúdos provenientes do Brasil, tem sofrido com as restrições devido ao problema da febre aftosa. Mas mesmo depois que o MERCOSUL onde se inclui o Brasil, ter alcançado o status de países livre da febre aftosa, tem sofrido com exigências que não são justificadas nas fazendas, nos currais e nos matadouros para aqueles países que querem exportar para UE, e isso acarreta em um custo na hora em construir ou adaptar as fazendas, os currais e os matadouros.

A carne bovina para entrar no mercado da União Europeia é obrigada que venha com a etiquetagem. A etiqueta nada mais é do que uma etiqueta com indicações do código de rastreabilidade e dos locais de abate e de desossa.

Devido à alegação por parte da UE sobre a existência da febre aftosa, somente alguns países do MERCOSUL têm a permissão de exportar a carne in natura. E também a carne suína brasileira enfrenta com as barreiras sanitárias, devido à alegação por parte da UE da existência de febre suína clássica. Já no caso da carne de franco, mesmo não tendo registrado nenhuma doença como a de Newcastle e salmonela, tem dificuldades de exportar para o mercado da UE.

Com a crise da vaca louca que ocorreu, a Comissão Europeia tem adotado medidas que afetam diretamente o setor de carnes e derivados, e o Brasil que não teve um registro dessa doença, sofre com exigências devido a essa enfermidade, e sobre a sanidade vegetal com relação aos cítricos, o Brasil foi eliminado da área livre de mancha negra (*Guignardia citricarpa*).

A UE tem uma Derivativa para os resíduos biológicos, para as exportações que tem o destino o mercado da UE, e em 01/01/97 entrou em vigor essa Derivativa que é a Derivativa 96/23/CE que proíbe substâncias em produtos de origem animal como os hormônios de crescimento, os medicamentos como antibióticos e vermífugos e por fim contaminantes como os pesticidas, dioxina, metais pesados, entre outros.

Com relação a produtos orgânicos (biológicos), somente seis países integram a lista dos países que tem o certificado de exportação para o mercado da UE, e o único país do MERCOSUL que tem esse certificado é a Argentina para exportar produtos vegetais e para animais e produtos de animais.

### **3.3.2.2 – Barreiras científicas**

As barreiras científicas consistem em medidas de fixação de limites de tolerância para substâncias como aflatoxinas, ocratoxinas, dioxina e resíduos de pesticidas, e também de proibição da entrada de produtos de origem animal que contenham como o hormônio de crescimento.

### 3.3.2.3 – Quotas tarifárias

Na Rodada Uruguai foi feito um acordo agrícola para que se possa ter acesso ao mercado da União Européia. Esse acordo prevê a utilização de quotas tarifárias que permitiria importações até um certo limite, com isso os produtos não receberiam tarifas ou somente tarifas irrisórias.

O Brasil junto com os países membros do MERCOSUL tem defendido nas negociações a eliminação completa das quotas, e defendem uma tarifação que seja viável para as exportações e também tem defendido a eliminação das salvaguardas especiais. No quadro abaixo estão as principais quotas tarifárias da UE, onde se pode observar que as bananas não do tipo plantains tem a maior quota e a carne de búfalo tem a menor quota de importação.

**Tabela 3.4 - Tabela das principais quotas tarifárias da UE.**

|   | Quota<br>(em mil ton.) | Tarifa<br>específica<br>(euros/ton.) | Alíquota ad<br>valorem<br>(em %) | Extraquota específica<br>(euros/ton.) | Extraquota ad<br>valorem<br>(em %) |
|---|------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Bananas frescas<br>não do tipo<br><i>platains</i> | 240,75                 | 75                                   | -                                | 680                                   | -                                  |
| Açúcar  | 23,93                  | 98                                   | -                                | 339                                   | -                                  |
| Atum ou bonito<br>fresco                          | 17,25                  | -                                    | -                                | -                                     | 22                                 |
| Hilton beef                                       | 58,10                  | -                                    | 20                               | Δ de 2.211 a 3.318                    | 12,8                               |
| Carne de búfalo*                                  | 2,25                   | -                                    | -                                | -                                     | -                                  |
| Carne de frango                                   | 7,50                   |                                      | 50                               | Δ de 187 a 1.024                      | -                                  |

Fonte: Portal do Exportador. ([www.portaldoexportador.com.br](http://www.portaldoexportador.com.br))

\* A carne de búfalo somente é exportada para o mercado da UE pela Austrália, mas que mesmo assim toda a quota de exportação não é aproveitada por esse país.

Para bananas frescas que não sejam do tipo “plantains” quota de 240,75 mil ton.(para terceiros países na qual o Brasil se inclui) com tarifa de 75 euros/ton, extraquota 680 euros/ton. A quota do açúcar é de 23.930 toneladas à tarifa de 98 euros/ton. A tarifa extra-quota é de 339 euros/ton, valor considerado proibitivo pela própria Comissão. O Brasil é o único país no Mercosul com uma quota de importação no mercado comunitário. Atum ou bonito fresco ou refrigerado possui quota total de 17.250 ton. com alíquota zero, extraquota alíquota de 22%. O Hilton beef Quantidades excedentes à quota possuem



alíquotas variando de 12,8%+2211 euros/tonelada a 12,8%+3318 euros/tonelada. Já a carne de frango tem uma quota de 7500 ton, com tarifa específica em geral 50%, extraquota está sujeito a uma tarifa específica variando de 187 euros/ton a 1024 euros/ton.<sup>14</sup>

#### **3.3.2.4 - Organismos Geneticamente Modificados (OGMs)**

Com relação aos organismos geneticamente modificados (OGMs), a UE possui legislação contendo exigência com relação à rotulagem (Regulamento 1139/98) e também requisitos para aprovação da comercialização (Diretiva 90/220). A partir de janeiro de 2000 vem exigindo a rotulagem para os grãos de milho ou de soja que são produzidos a partir da biotecnologia, isso se a sua participação no produto for maior do que 1%.

#### **3.3.2.5 - Subsídios**

O sistema de subsídios da União Européia é bastante grande, pois ela tem um sistema para a armazenagem e também para a compra dos excedentes dos produtores de carne bovina. Esse sistema serve para que os produtores mantenham suas rendas adequadas. Entretanto os produtores de carne suína vêm vendo seus subsídios diminuírem com o passar dos tempos, pois no período de 1986/88 a ajuda era de 2.171 milhões de ecus (ecu = 1,1 US\$) e já no período de 1996/98 foi somente de 736 milhões. Já a carne de aves teve seus subsídios aumentados, pois teve subsidiado a alimentação das aves capoeira correspondente a 70% dos custos de produção.

A carne bovina, a carne suína e a carne de aves recebem suas ajudas em forma de restituição às exportações, e isso fez com que a União Européia se torna-se competitiva frente o MERCOSUL. Os subsídios são uma grande barreira que o Brasil enfrenta para entrar no mercado da União Européia, pois os produtores da UE recebem fortes subsídios para se tornarem competitivos frente ao mercado mundial.

---

<sup>14</sup> BRASIL. Barreiras aos produtos e serviços no mercado norte-americano. Washington, D. C., Embaixada do Brasil, 2000.

Produtos como as frutas, leite e produtos lácteos, cereais, vinhos de mesa e azeite de oliva recebem fortes subsídios. O segmento de leite e produtos lácteos receberam a ajuda no período de 1996/98 de 19.908 milhões de ecus. O setor de cereais recebeu o subsídio de aproximadamente de 10.717 milhões de ecus no período que vai de 1996 a 1998, correspondente à produção de trigo. Já o vinho de mesa recebeu a ajuda de 27.180 milhões de ecus no período que vai de 1996 a 1998.

Alguns países da União Européia aplicam barreiras ao comércio mundial de ordem local que não são aplicados pelos demais países da UE. A França é um dos países com barreiras de ordem local. Alguns dos produtos que recebem barreiras as entradas na França com relação aos produtos brasileiros são os alimentos para animais, o guaraná, o escargot, as rãs, as aves, o peixe de aquário, o brócolis.

O grupo dos Cairns tem como objetivo estabelecer um mercado leal com relação aos produtos agropecuários para conseguir um comércio bem orientado, honesto e também eliminar os subsídios às exportações, assim como reduções graduais dos subsídios domésticos que distorcem o comércio, conforme o objetivo do Acordo sobre a Agricultura da OMC. O grupo dos Cairns é integrado por dezoito países (Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Ilhas Fiji, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai).

### **3.3.2.6 – Regulamentos Técnicos**

A União Européia tem normas e regulamentos técnicos que estão avançando no sentido de entrarem em harmonia. A Organização Internacional de Normas (ISO)<sup>15</sup> prevalecerão sobre as normas que são estabelecidas pelo Comitê Europeu de Normas (CEN) quando o processo de harmonização chegar ao seu final.

---

<sup>15</sup> ISO Organização Internacional de Normalização – (International Organization for Standardization)

A maioria das empresas da UE tem o certificado ISO 9000, com isso apesar de não ser obrigatório ter este certificado, tem sido exigido das empresas do MERCOSUL nas relações comerciais com a UE.

### **3.3.2.7 – Programa comunitário de rotulagem ambiental**

Sobre esse programa comunitário de rotulagem ambiental, o Conselho de Ministros da UE aprovou um programa de selo ecológico (ecolabelling) em 23 de março de 1992, servindo para que os consumidores levassem em conta o impacto ecológico do processo de produção e do produto.

Os produtos como os pneus, televisores, móveis, sacolas plásticas, detergentes, aspiradores de pó, acomodações turísticas vêm tendo seus critérios de certificação desenvolvidos. Pois os produtos como as máquinas de lavar, lâmpadas, tintas e vernizes, roupa de cama e camisas, máquinas de lavar pratos, fertilizantes, papel higiênico, papel-toalha, sabão para máquinas de lavar, papel de fotografia, calçados, computadores pessoais, computadores portáteis e refrigeradores já têm seus selos ecológicos.

A UE aprovou uma nova diretiva que faz com que os produtos recicláveis venham com uma identificação para identificar as possibilidades de reutilização e de reciclagem de embalagem. Com essa nova diretiva sendo diferente das que já são utilizadas, fará com que os custos aumentem para as exportações.

### **3.3.2.8 – Propriedade intelectual, indicações geográficas, denominações de origem, expressões tradicionais e certificados de especificidade**

A União Européia conferem aos seus produtores os direitos de propriedade intelectual exclusivos de comercialização em determinado lugar do território. Com isso, o exportador que pretende exportar para a Comunidade Européia, deve verificar se os produtos que pretendem exportar têm os direitos de propriedade intelectual para terceiros na região da Comunidade Européia ou nos Estados-membros.

A França fez registro endividado com as denominações brasileiras que são a cachaça e a caipirinha, com isso criando um obstáculo para a utilização desses nomes pelos produtores do Brasil.

A União Européia tem restrições no que diz respeito ao setor de serviços jurídico e de contabilidade. Essas restrições são do tipo validade de diplomas, exigências de cursos locais, prestações de exames, registros nas entidades reguladoras da profissão.

O segmento do setor de serviços que o Brasil tem o maior interesse é o de distribuição, mas esse segmento tem algumas restrições. Essas restrições são do tipo presença comercial e ao movimento de pessoas físicas e abrangendo requisitos de nacionalidade, residência, existência estatal por parte de alguns países testes de necessidades econômicas.

Sobre o certificado de origem pode se dizer que só se aplicam nas preferências do SGP, se os produtos forem considerados originários dos países em desenvolvimento segundo o regulamento CE 46/99 (JOCE L10, de 15.01.99). E para que os produtos sejam aceitos não devem passar por terceiros países, mas devem ser transportados diretamente do país de origem para o mercado da UE.

O Brasil tem um grande interesse com relação à exportação de vinho para o mercado da União Européia, mas para que esse sonho se torne realidade é necessário que os vinhos brasileiros venham com identificação nos rótulos dizendo o ano da safra, denominação geográficas de origem e menções de nomes de variedades de videiras. Mas esses vinhos somente serão exportados como vinho comum de mesa. O mercado de vinho de melhor qualidade está em expansão na UE, isto é um dos principais motivos do esforço brasileiro para conseguir acesso ao mercado de vinho da União Européia.

### **3.3.2.9 - Sistema tarifário progressivo**

A União Européia tem um sistema tarifário progressivo no que diz respeito aos produtos mais elaborados, pois a média tarifária desses produtos é de aproximadamente 23%, já as matérias primas tem uma média tarifária de aproximadamente 16%, menor do que os produtos elaborados. Quanto maior a qualidade do insumo maior será a tarifa. As tarifas no setor industrial são elevadas no caso de veículos automotores para transporte de mercadorias, aminoácidos e seus ésteres e roupas de tocador ou de cozinha.

#### **3.3.2.10 – Tarifa Externa Comum (TEC) da UE**

A Tarifa Externa Comum (TEC) da UE é aplicada para todas as exportações de terceiros países que tem como destino o mercado da União Européia. Os países que adotam essa TEC são a Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, e são dois tipos de tarifas adotadas por esses países que é a tarifa convencional aplicadas aos países que fazem parte da Organização Mundial do Comércio (OMC) ou que tenham feito acordos com a UE e a tarifa autônoma que são aplicados aos demais casos.

As tarifas específicas recaem sobre vegetais, horticultura e sobre frutas. Já as tarifas ad valorem recaem principalmente sobre animais vivos, produtos do reino animal, produtos do reino vegetal e também sobre produtos industrializados como alimentos, bebidas e fumo.

As barreiras tarifárias sobre os produtos industriais são de aproximadamente de 4,2% e no setor agrícola é onde se tem a maior concentração das tarifas com uma média de aproximadamente 17,3%. A maioria das tarifas sobre os produtos industriais é tarifas ad valorem, pois os direitos especiais somente são para os produtos agrícolas. As tarifas são mais elevadas nos seguintes produtos: suco de laranja congelado, suco de laranja, carnes bovinas, e de aves, cacau, banana, manitol, sorbitol e tabaco.

### 3.3.3 – Acordo sobre Têxteis e Vestuários (ATV) entre Brasil – UE

O acordo entre Brasil e a UE sobre o comércio de produtos têxteis e vestuários é regido pelo Acordo sobre Têxteis e Vestuários (ATC) da OMC em substituição ao Acordo Multifibras, esse acordo entre Brasil e a UE entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1995. E esse acordo têxtil entre Brasil e União Européia sobre o Comércio de Produtos Têxteis foi renegociado no âmbito do Acordo Multifibras (AMF) que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1987 com sua vigência sendo de cinco anos e que foi sendo renovado desde 1992.

As exportações brasileiras no setor têxtil para o mercado da UE caíram de US\$ 266,60 milhões dólares em 1996 para somente US\$ 33,49 milhões de dólares em 1998, sendo que a utilização brasileira da quota é de somente 11%, somente alguns produtos tem sua utilização em torno de 36,5%. Enquanto isso as exportações do setor têxtil da Comunidade Européia para o Brasil mantiveram-se constantes, sendo que no ano de 1996 as exportações eram de US\$ 315,58 e passaram para US\$ 307,82 no ano de 1998 com uma ligeira queda de aproximadamente 2,46%.

O setor têxtil é um dos setores industriais mais protegidos pela UE. O Estado tem ajudado às empresas da UE com aproximadamente US\$ 95 bilhões nos anos de 1995 até 1997, fazendo com que as empresas se reestruturassem e modernizassem os seus fatores de produção para se tornarem cada vez mais competitivos frente ao mercado mundial. Mas na negociação da Rodada Uruguai (RU) foi concluído o Acordo sobre Têxteis e Vestuários (ATV) multilateral que prevê que até 2005 o desmantelamento de todas as restrições quantitativas mantidas ao amparo do antigo Acordo Multifibras (AMF).

Devido a esse acordo o Brasil tem uma certa quota que pode ser exportada para o mercado da UE sem nenhuma tarifa. As exportações de produtos têxteis caíram aproximadamente 87,44% e as exportações da União Européia para o Brasil só tiveram uma pequena queda com aproximadamente 2,46%.

Em outubro de 2002 a União Européia apresentou uma proposta que visa a liberalização para as áreas têxteis, vestuário e calçados, desde que os outros países façam o mesmo, pois reafirmaram a proposta de reduzir a quase zero as tarifas para esses produtos o mais rápido possível. Peter Carl, titular da Direção Geral de Comércio da Comissão Européia, disse que a UE está "determinada" a melhorar o acesso ao mercado para esses produtos, onde os países em desenvolvimento têm uma clara "vantagem comparativa"<sup>16 17</sup>.

### 3.3.4 - Política Agrícola Comum (PAC)

A UE destina 46% do orçamento comunitário para a política agrícola, pois a Política Agrícola Comum (PAC) é a política mais importante da UE. A PAC se fundamenta nos princípios da unidade de mercado, na preferência comunitária e na solidariedade financeira. No caso da preferência comunitária, a UE assegura proteção aos produtos da Comunidade Européia contra os produtos estrangeiros. Para que essa proteção aos produtos agrícolas se torne mais eficiente a UE aplica muitas vezes tarifas e quotas de importações.

São cinco os objetivos da PAC: (a) aumentar a produtividade agrícola mediante o desenvolvimento racional da agricultura tendo em vista a utilização ótima dos fatores de produção; (b) assegurar um nível de vida correto aos produtores agrícolas; (c) estabilizar os mercados agrícolas; (d) garantir um abastecimento regular em produtos alimentícios; (e) assegurar preços razoáveis aos consumidores.

A PAC é financiada pelo fundo europeu e de garantia agrícola, seção garantia (FEOGA-garantia) em particular para o financiamento das Organizações Comuns de Mercado (OCM).

---

<sup>16</sup> Segundo Carvalho e Silva (2000) a vantagem comparativa parte do princípio que postula o aumento do bem-estar se os países se especializarem e trocarem os bens e serviços em que seu custo comparativo for menor; é à base da teoria clássica do comércio internacional, enunciada por David Ricardo.

<sup>17</sup> MOREIRA, Assis. UE diz que quer abrir seu mercado de têxteis. Gazeta Mercantil. 07 nov. 2002.

**Tabela 3.5 - Tabela da evolução dos gastos do FEOGA de 1993-2000. Em milhões de €**

|                  | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | 2000   |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Feoga-garantia   | 34.784 | 33.412 | 34.279 | 36.625 | 38.502 | 36.901 | 37.823 | 37.314 |
| Feoga-orientação | 3.093  | 3.336  | 3.377  | 3.640  | 3.904  | -      | -      | -      |
| Total            | 37.877 | 36.748 | 37.656 | 40.265 | 42.406 | -      | -      | -      |

Fonte: Situation de l'Agriculture dans l'Union Européenne, DG-VI, 1999 (1993-1997). Anteprojeto de Orçamento (1998-2000).<sup>18</sup>

O Fundo Europeu de Orientação e de Garantia Agrícola, seção Garantia (FEOGA-garantia) é o instituto comunitário que financia a PAC, de modo geral, e as OCM, em particular. O FEOGA-garantia inclui, ainda, medidas horizontais (isto é, não determinadas pelo setor, mas pelo gênero da ajuda, como programas alimentares, por exemplo), além de alguns aspectos de “desenvolvimento rural”, os demais permanecendo na seção “orientação” do FEOGA. Na tabela 3.4 observa-se que os gastos do FEOGA-garantia para 2000 foram estimados em €37.314 bilhões, divididos entre produtos vegetais (€27 bilhões), animais (€9,7 bilhões), despesas anexas (€1,1 bilhão) e desenvolvimento rural (€2,6 bilhões).<sup>19</sup>

As OCM dos setores que o Brasil e todos os países participantes do MERCOSUL têm o maior interesse são os seguintes: culturas aráveis, açúcar, frutas e legumes, setor vitivinícola, tabaco, carne bovina e outros produtos e setores vegetais, devido ao grande potencial de produção com um custo menor do que a UE.

A atividade agrícola é subsidiada em vários níveis pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), pelo Fundo Social Europeu (FSE) e pelo Instituto Financeiro de Orientação da Pesca (IFOP), destacando-se os subsídios à exportação. As culturas aráveis correspondem mais ou menos por 40% do orçamento do FEOGA-garantia, pois é a mais onerosa de todas as OCM.

<sup>18 19</sup> BRASIL. Barreiras aos produtos e serviços no mercado norte-americano. Washington, D. C., Embaixada do Brasil, 2000.



Em 1992 foi feita a primeira reforma do PAC estabelecida em 1962, que considerava o aumento dos subsídios pagos aos agricultores da Europa e também da redução da sustentação artificial dos preços. O projeto da reforma do PAC na agenda de 2000 teve a mesma linha de pensamentos da reforma em 1992, com o aumento dos subsídios diretos ao agricultor substituindo assim a sustentação artificial dos preços. Pois a UE tem um grande sistema de proteção no setor agrícola, pois pode se observar que dos US\$ 808 bilhões de importações totais, somente US\$ 62,9 bilhões (7,8%) são produtos agrícolas.

### 3.4 - Barreiras à entrada dos produtos da União Européia no Brasil

O processo de liberalização de forma unilateral no Brasil começou em 1990, com a eliminação de barreiras não tarifárias e também com a redução de tarifas de importação. A redução tarifária foi de aproximadamente 2/3 entre 1990 e 1995. A média da tarifa estava em torno de 32% no ano de 1990, mas no ano de 1995, ano que a Tarifa Externa Comum do MERCOSUL passou a vigorar a uma média de 11%. Mas no passado recente a média das tarifas chegou a atingir cinquenta e dois por cento.<sup>20</sup>

**Tabela 3.6 – Tabela das tarifas brasileiro.**

| ANO   | 1987 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 2001 |
|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| MÉDIA | 51   | 32   | 25   | 21   | 17   | 14   | 13   | 12   |

Fonte: Ministério da Fazenda.

Num primeiro período, entre 1957 e 1988, “a estrutura tarifária no Brasil caracterizou-se pela vigência de dispersão, média e modal elevadas; pela incidência de redundância em toda a cadeia produtiva, decorrente da proliferação de regimes especiais de importação e de barreiras não-tarifárias; e por uma expressiva estabilidade das alíquotas”. Esse período caracterizou-se pelo protecionismo atrelado à política de substituição de importação (principalmente na década de 70, devido à crise do petróleo). (AVERBUG, 1998)

Nos anos de 1980, a política econômica do Brasil foi caracterizada pelo ajuste determinado pela crise de endividamento externo que foi intensificada no começo da década, e devido a esse endividamento externo, o Brasil por ter uma postura voltada para a

<sup>20</sup> Ver no seguinte site: [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

obtenção de superávits comerciais, utilizava uma política que visava a contenção de importações e incentivos às exportações.<sup>21</sup>

O principal instrumento de contenção da importação durante os anos 1980 foram medidas não-tarifárias, dentre as quais se destacava a Lei do Similar Nacional, que listava alguns produtos cuja importação era proibida. Além disso, havia Programas Especiais de Importação e licenças de importação. Todo o processo de importação era conduzido pela Carteira de Comércio Exterior (CACEX), do Banco do Brasil, no que se referia aos aspectos regulatórios e operacionais.<sup>22</sup>

No mesmo período, o Brasil implementou um projeto de promoção de exportação. Mas essa concessão de incentivos acabou privilegiando alguns setores, entretanto houve um avanço na qualidade das exportações no Brasil. A indústria pesada (composta por materiais de transportes, máquinas e instrumentos mecânicos, equipamentos elétricos eletrônicos e produtos metalúrgicos) foi um dos setores que tiveram um aumento em relação ao total das exportações brasileiras, pois os setores com intensivos recursos naturais e em mão-de-obra tiveram suas participações reduzidas. As exportações entre os anos de 1980 e 1990 cresceram em uma média de 4% ao ano, mas essa média ficou um pouco abaixo da média mundial que era de 6,6%.<sup>23</sup>

Na década de 1990 foi um período que se caracterizou por um processo de abertura de mercado comercial abrangente, que se iniciou no governo Collor e se estendeu até o governo Fernando Henrique. Essa abertura comercial provocou uma reestruturação industrial, trazendo com isso benefícios para os consumidores pela maior disponibilidade de bens e serviços, com melhores tecnologias e também melhores preços, apesar de ter havido um impacto negativo no que diz respeito ao nível de emprego. Neste período houve uma nova política industrial e de comércio exterior.

As diretrizes para a nova Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE) que foi divulgado em 1990, tinha como objetivo central o aumento da eficiência na produção e

---

<sup>21</sup> <sup>22</sup> BOCCHI, J. I.; BORGES, M. A.; LACERDA, A. C. de; MARQUES, R. M. (org.); REGO, J. M. (org.). *Economia Brasileira*. São Paulo: Saraiva, 2000.

<sup>23</sup> GUIMARÃES, E. A. *A experiência recente da política industrial no Brasil – uma avaliação*. Texto para discussão, nº 326. Instituto de Economia Industrial. Universidade Federal do Rio de Janeiro, mar. 1995.

comercialização de bens e serviços, com uma base na modernização e reestruturação da indústria. A PICE tinha entre as suas estratégias a redução progressiva dos níveis de proteção tarifária, eliminação distributiva indiscriminada e não-transparente de incentivos e subsídios e fortalecimento dos mecanismos de defesa concorrência.<sup>24</sup>

Neste contexto o Brasil está aperfeiçoando seu sistema de defesa comercial. Os Acordos *Antidumping*, de Subsídios e Medidas Compensatórias e de Salvaguardas fazem parte do conjunto de normas da OMC, ao qual o Brasil aderiu formalmente no final de 1994, através do Decreto nº 1.355, e, portanto, estão sujeitos a uma aplicação estritamente técnica.<sup>25</sup>

Entretanto pôde-se observar neste capítulo, que a UE possui uma maior quantidade de barreiras ao comércio mundial do que o Brasil, sendo essas barreiras na maior parte barreiras não tarifárias, recaindo principalmente sobre os produtos agrícolas, pois a União Européia tem uma política específica para esse setor que é a Política Agrícola Comum (PAC), que é a política mais importante da UE, mas por outro lado a média das tarifas alfandegárias são menores do que as do Brasil.

---

<sup>24</sup> GUIMARÃES, E. A. *A experiência recente da política industrial no Brasil – uma avaliação*. Texto para discussão, nº 326. Instituto de Economia Industrial. Universidade Federal do Rio de Janeiro, mar. 1995.

<sup>25</sup> Ver o seguinte site: [www.portaldoexportador.gov.br](http://www.portaldoexportador.gov.br)

## V – CONCLUSÃO

As negociações bilaterais vêm se tornando cada vez mais freqüentes, fazendo com que os países ou blocos econômicos se organizem institucionalmente para poderem utilizar políticas de proteção sem serem penalizados por seus parceiros comerciais. No acordo bilateral que vem sendo negociado entre o Mercosul e a União Européia existe uma grande assimetria no que se refere ao comércio que os dois blocos tem entre si, pois a UE é o maior parceiro comercial extra-regional do Mercosul, entretanto o Mercosul representa pouco para os fluxos comerciais da UE. As negociações desse acordo comercial entre Mercosul – União Européia é de forma inédita, pois os acordos existentes são acordos firmados entre dois países ou entre um bloco econômico e um país. O acordo é interessante para ambas as partes, pois proporcionará uma liberalização comercial entre os dois, fazendo com que as empresas dos dois blocos se adaptem ao livre comércio, melhorando assim a eficiência na produção devido a melhor alocação dos recursos disponíveis.

A União Européia já é o maior mercado consumidor dos produtos do Mercosul, mas com a liberalização comercial entre os dois, proporcionará um aumento nas exportações do Mercosul para o mercado da UE. Entretanto a UE também tem boas perspectivas quanto à liberalização, pois vêem o Mercosul como um mercado em potencial para futuras exportações.

A situação atual entre os dois blocos conforme visto nos capítulos anteriores, pôde-se observar que o setor de produtos agrícolas é o setor mais protegido da UE, e também é o setor onde o Brasil junto com o Mercosul tem o maior interesse nas negociações do acordo bilateral com a União Européia. Pois a UE dá fortes subsídios para que esse setor permaneça competitivo frente à concorrência através de uma política específica, que é a Política Agrícola Comum. Essa política destina 46% do orçamento comunitário para o setor agrícola.

Por outro lado Brasil quase que não possui barreiras não tarifárias, pois nos anos de 1980 o Brasil possuía uma barreira não tarifária que era a “Lei do Similar Nacional”,

essa lei listava alguns produtos cuja importação era proibida, mas que na década de 1990 foi excluída devido à política comercial que o Brasil passou a adotar no período e também a média das tarifas alfandegárias vêm diminuindo desde a abertura comercial que começou no governo Collor e que prosseguiu no governo Fernando Henrique Cardoso, entretanto essas médias tarifárias ainda são mais altas do que as médias tarifárias da UE.

## V – BIBLIOGRAFIA

- AVERBUG, A. *Alca: riscos e oportunidades para o Brasil*. São Paulo: Ipri, 1998.
- BAUMANN, Renato; CANUTO, Otavio; GONÇALVES, Reinaldo; PRADO, Luiz Carlos Delorme. *A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira*. 8ª Tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- BAUMANN, Renato (org). *Mercosul – Avanços e desafios de integração*. Brasília: IPEA/CEPAL, 2001.
- BOCCHI, J. I.; BORGES, M. A.; LACERDA, A. C. de; MARQUES, R. M. (org.); REGO, J. M. (org.). *Economia Brasileira*. São Paulo: Saraiva, 2000.
- BRASIL. Barreiras aos produtos e serviços no mercado norte-americano. Washington, D.C., Embaixada do Brasil, 2000. .
- CARVALHO, Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. *Economia Internacional*. São Paulo: Saraiva, 2000.
- FLÔRES, Renato; MARCONINI, Márcio. *Acordo Mercosul – União Européia: Além da agricultura*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2003. .
- GUIMARÃES, E. A. *A experiência recente da política industrial no Brasil – uma avaliação*. Texto para discussão, nº 326. Instituto de Economia Industrial. Universidade Federal do Rio de Janeiro, mar. 1995.
- KENEN, Peter B.; *Economia Internacional – Teoria e Política*. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1998.
- KRUGMAM, Paul.; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional – Teoria e política*. 5ª Ed. São Paulo: Makron Books, 1999.
- MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional e comércio exterior*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- MOREIRA, Assis. *UE diz que quer abrir seu mercado de têxteis*. Gazeta Mercantil. 07 nov. 2002.
- OLIVEIRA, Odete Maria de. *UNLÃO EUROPEIA: Processo de Integração e Mutação*. Curitiba: Juruá Editora, 2001.
- RITTNER, Daniel. *União Européia pede rapidez no cronograma de eliminação de tarifas*. Valor Econômico. 01 jun. 2003.

**Lista de sites consultados:**

[www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br)

[www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

[www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)

[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

[www.portaldoexportador.gov.br](http://www.portaldoexportador.gov.br)